

SEMANAeconómica

SEMANAeconomica.com

Lima, 25 de agosto del 2024 | Año XXXVIII | No 1926 | Precio S/30

► PBI 2024

El norte que marcan las proyecciones para el cierre de año (p. 12)

► EMPRESAS DE CRÉDITOS

La silenciosa reducción de este segmento del sistema financiero (p. 22)

► STARTUPS

Las extranjeras que vuelven a ver al Perú como destino de expansión (p. 14)

VIVA AIR PERÚ

Viva después de la muerte

Dieciocho meses después de dejar en el aire a pasajeros, trabajadores y acreedores privados y públicos, la *low cost* se mantiene libre de proceso de liquidación alguno.

Cada día que pasa vuelve menos probable el pago de sus obligaciones. (p. 10)



SEMANAeconómica

ESPECIAL

GESTIÓN DEL TALENTO

- El nuevo diseño *tailor-made* de la estrategia de personas en el Perú
- El relevo generacional que avanza en los puestos directivos
- La gestión humana de la sucesión en empresas familiares
- La carrera de digitalización de los RRHH que viven las empresas del país

Contacto comercial: publicidad@se.pe

Ejecutivos

Fecha de publicación:
15 de septiembre

Cierre de publicidad:
11 de septiembre

SE Índice

25 de agosto del 2024 | Año XXXVIII | No. SE 1025

LA VOZ DE SE El régimen de Nicolás Maduro le ratificó al mundo su clara vena dictatorial. En el Perú, la crítica situación no debe dejar lugar a ambigüedades. 6

VOCES Y OPINIONES Karina Montoya, periodista e investigadora senior de Open Markets Institute. 8

SE DESTACA Un año y medio después de cesar operaciones, Viva Air Perú se mantiene libre de proceso de liquidación alguno. 10

SE DESTACA Las expectativas de un crecimiento del PBI por encima de 3% para el 2024 se estrellaron con un dato bajo de junio, que afectó los resultados del IS24. 12

Sectores y Empresas

STARTUPS Perú vuelve al mapa startupero. 14

CONSUMO MASIVO Unilever: "El motor de crecimiento [en el Perú] ha sido el volumen". 15

INMOBILIARIO Unidades en exceso. 18

AGROPECUARIO Evergreen Agro: "Hay oportunidades de exportación en Tacna". 18

RETAIL Electro repunta. 20

RETAIL Retoman la expansión. 20

Economía y Finanzas

EMPRESAS DE CRÉDITOS Un sector de cada vez menos jugadores. 22

COMMODITIES Un oro sólido. 23

MERCADO DE VALORES MiVvienda: "Preparamos una emisión de papeles por \$1,000 millones". 23

Management

SOSTENIBILIDAD El peso del cambio. 26

NEGOCIOS Winston Perú: "[Queremos] que Perú represente el 10% de la facturación". 27

DESARROLLO PROFESIONAL Naveguemos el mar de alas emociones. 27

FINANCIAL TIMES Uno de los aspectos más molestos de los hábitos de trabajo de los jóvenes. 30

Legal y Política

SECTOR PÚBLICO Control a la Contraloría. 32

SUELDO MÍNIMO El Congreso se suma al baile. 34

TRIBUTARIO Un nuevo escenario fiscal. 34



MARCELO RODRÍGUEZ es el nuevo CFO de Scotiabank Perú. Antes fue vicepresidente y CFO del banco canadiense en la región Asia-Pacífico.



VIRGILIO GONZALES, hasta ahora gerente de Transportes e Infraestructura y de Servicios de la Construcción de WSP Perú, asumió como gerente general de la empresa.



DIEGO QUESADA fue designado como *country manager* de Pomelo Perú y Colombia. Anteriormente, se desempeñó como vicepresidente de marketing y negocios de Credibanco Colombia.



MARCO HEREDIA es el nuevo gerente de Convenios y Auditoría de Pacífico Salud. Venía desempeñándose como líder Comercial y de Partners de Seguros Embebidos de Pacífico Seguros.



WUILIAN DEZA GUILLÉN es el nuevo subgerente Comercial de Conelsur. Ejercía como ingeniero de Valorización de Transelec.



OCTAVIO SALAZAR asumió como socio de Relaciones Internacionales de Ecovis Perú. Asimismo, ejerce como docente en la facultad de Derecho de la Universidad Científica del Sur.



Número 1926

Lima, 25 de agosto del 2024

DIRECTOR Y GERENTE DE CONTENIDOS / Diego Chirinos Cane

EDITORES / Juan Rosales Armas y Jaime Cordero

EDITOR WEB / Iván Álvarez

ANALISTA SENIOR / Marco Alva Pino, Alessandra Salceda U., Junior Mari

ANALISTAS / Nilo Naupas O., Jonathan Terranova V., Marisol Alvarado Bolívar, Claudia Gutiérrez Covañas

ASISTENTE DE REDACCIÓN / Tamsara Oyeda Tambo

COMMUNITY MANAGER / Diana Yong

EDITORIA GRÁFICA / Martha Rodríguez Salazar

DISEÑO E INFOGRAFÍA / André Bedregal, Rubén Morales

FOTOGRAFÍA / Olenka Calderon

COORDINADOR AUDIOVISUAL / Juan Carlo Uactatsuman

REALIZADOR AUDIOVISUAL / Iulo Bernal Sánchez

GERENTE GENERAL / Carlos de la Riva

CHIEF REVENUE OFFICER / Ernesto Ferrer

JEFE DE CONTENT LAB / Eduardo Prado Estrella

JEFE DE MARKETING DIGITAL / Luis José Márquez Levario

EDITORIA DE NUEVOS PRODUCTOS / Jenny Varillas Paz

EDITOR DE ARTE / Rafael Torres MQ

ANALISTA DEL CONTENT LAB / Daniela Navarro

JEFE DE CALL CENTER / Martín Bringas

JEFE DE ADMINISTRACIÓN, TESORERÍA Y CONTABILIDAD / Rosmery de la Torre

PUBLICIDAD / Graciela Escobar, Ana Reyes, Malik Pérez

WEB TRAFFICKER / Mario Popadze

TELEMARKETING / Silvana Pulido, Beatriz Díaz, Marcos González

ADMINISTRACIÓN / Iveta Vidalon, Peggy Yarnashita, Victoria Albin

DISEÑO / Circle (Londres)

FOTOS INTERIORES / Getty Images, iStock, Andina, Presidencia



OFICINA DE REDACCIÓN / Av. Canal y Moreyra 340 Piso 13, Lima 27, Perú

TELÉFONO / 255-0600

FAX / 444-5240

IMPRESIÓN / Editorial Supergráfica EIRL

Av. Manuel Tellería Viciuña 165 Urb. Chacra Ríos Norte, Lima

DEPÓSITO LEGAL / 15005-95-0274

RUC / 2026050887

¡El 91% se recoloca con mejor o igual cargo!*

LHH

*Data de ejecutivos y profesionales reclutados gracias a los programas de patrocinio de LHH Perú de marzo a julio 2023

www.lhh.pe

©Perú Económico S.A. Derechos reservados

SE **SEMANA**
económica

El texto del Código de Ética de esta casa editora está disponible en:
<http://semanaeconomica.com/etica>

COMPROMETIDOS

con el **país**,
con su **gente**,
con su **futuro**.

En Backus soñamos en grande.
Más de 4 mil apasionados trabajamos
pensando en el impacto de cada una
de nuestras acciones.

Con **EMPRENDEDORES BACKUS**,
hemos capacitado a más de 65 mil
bodegueros para el crecimiento
de sus negocios y el de sus familias.



TOMAR BEBIDAS ALCOHÓLICAS EN EXCESO ES DAÑINO

LA PRUEBA ÁCIDA VENEZOLANA

El régimen de Nicolás Maduro le ratificó al mundo su clara vena dictatorial. En el Perú, la crítica situación no debe dejar lugar alguno para más ambigüedades como las de la izquierda.

El último jueves 23 de agosto, el Tribunal Supremo de Justicia (TSJ) de Venezuela resolvió convalidar los resultados de las escandalosas elecciones presidenciales del 28 de julio. Contra toda la abrumadora evidencia presentada por la oposición, el Consejo Nacional Electoral (CNE) de ese país declaró ganador a Nicolás Maduro. Nadie esperaba otra cosa, desde luego, pues es bien sabido que tanto el TSJ como el CNE están firmemente controlados por el régimen dictatorial chavista.

Maduro y su camarilla decidieron hace ya buen tiempo gobernar al margen de cuestionamientos cada vez más amplios, provenientes de la comunidad internacional y del creciente rechazo de la mayoría de sus propios compatriotas. Por eso, sometidos a una presión nunca antes vista, Maduro y sus colaboradores optaron por escapar hacia adelante. Siguiendo una pauta aplicada en anteriores ocasiones, la

dictadura venezolana espera que, una vez más, el tiempo juegue a su favor. Que sus adversarios pierdan fuerza y que los tontos útiles que prefieren mirar para otro lado, en países como el Perú, los ayuden a que siga imponiéndose el *statu quo*.

Sin embargo, la situación política y social de Venezuela es ahora más compleja que antes. Por un lado, la oposición está más articulada, se siente más fuerte y goza de mayor respaldo popular. Por el otro, para perpetuarse en el poder, el régimen tiró por la borda cual-

quier simulado respeto por la institucionalidad democrática que le hubiese quedado.

No sólo se ha zurrado en el clamor de defender los resultados electorales —formulado incluso por algunos de sus antiguos aliados—, por ejemplo, permitiendo que CNE publique las actas de votación. También ha dado rienda suelta a la descarada represión y persecución política. Se ha quitado la careta de forma definitiva, si es que a algún desprevenido local aún



le quedaban dudas.

Hoy, resulta cada vez más inadmisibles —y costoso, en términos políticos— mantener una posición ambigua frente a lo que ocurre en Venezuela. Y los defensores peruanos de Maduro, que increíblemente aún pululan por pasillos congresales y sets de televisión, deberían tomar nota. ¿Vale la pena seguir defendiendo a un régimen que claramente se ha perpetuado en el poder persiguiendo, encarcelando y matando a sus opositores, a la par que termina de fulminar la institucionalidad en el país y sigue sumiendo a su pueblo en la pobreza?

Nada de eso parece alinearse con los ideales que cualquier corriente democrática, de derecha o de izquierda, asegure defender. Y es eso es, en buena medida, lo que explica pronunciamientos como el emitido en los últimos días por el presidente de Chile, Gabriel Boric. Posicionado claramente en la izquierda del espectro político, Boric ha rechazado el resultado electoral y calificado lo que está ocurriendo en Venezuela como un evidente “fraude”.

La situación exige deslindes claros. Los políticos de izquierda peruanos llevan años quejándose de que cuando acuden a medios de comunicación les preguntan insistentemente sobre su posición respecto al régimen venezolano, como si fuese algo menor. Hoy, la pregunta es más pertinente que nunca. Y evadir la respuesta, en este contexto, será aun más revelador. ■

La dictadura de Maduro espera que los tontos útiles que prefieren mirar para otro lado, en países como el Perú, ayuden a mantener el *statu quo*

Qué Pasó



1 PROYECCIONES. El Ejecutivo ajustó al alza las proyecciones de crecimiento del PBI para el 2024 y el 2025 en el Marco Macroeconómico Multianual (MMM) 2025-2028, con una expansión estimada de 3.2% y 3.1%, respectivamente, por el buen desempeño la actividad en el 2T24. Para 2026-2028, estimó un crecimiento promedio del PBI de 3%, impulsado por la demanda interna y la inversión privada. Además, proyectó un déficit fiscal de 2.8% del PBI para el 2024, ya que espera una recuperación de los ingresos fiscales (+4%). Moody's advirtió que el déficit sería del 3.2% y, con ello, el Perú incumpliría la regla por segundo año consecutivo.

2 PREVISIONAL. El Pleno del Congreso rechazó la moción que buscaba devolver a la Comisión de Economía el dictamen sobre la reforma del sistema de pensiones, ratificando así su aprobación ocurrida en junio. Con 36 votos a favor, 37 en contra y 9 abstenciones, la moción no alcanzó los votos necesarios. Ahora, el proyecto pasará al Ejecutivo para su promulgación u observación. La reforma prohíbe retiros de fondos durante la etapa activa y establece una pensión mínima de \$600 para afiliados a las AFP con al menos 240 aportes.

3 POSTERGACIÓN. El Consejo de Ministros aplazó hasta el próximo lunes la aprobación del proyecto de ley de presupuesto público para el año fiscal 2025. El ministro de Economía y Finanzas, José Arista, explicó que los ministros hicieron observaciones a la propuesta de su cartera, por lo que acordaron revisarla para

luego presentar y debatir un nuevo proyecto. El plazo para enviarlo al Congreso vence el próximo 30 de agosto.

4 INFRAESTRUCTURA. El Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) y Lima Airport Partners (LAP) suscribieron una adenda para suspender parcial y temporalmente el pago al Estado establecido en el contrato de concesión del Aeropuerto Jorge Chávez, a fin de que dichos fondos sean empleados para financiar la construcción de las vías alternas necesarias para el inicio de las operaciones del nuevo terminal del Jorge Chávez. Asimismo, el MTC firmó otra adenda con el gobierno de Francia para incluir en el acuerdo de gobierno a gobierno (G2G) la construcción del Puente Santa Rosa.

5 DEAL. El fondo de capital privado Linzor Capital Partners, fundado por ejecutivos de JPMorgan, cerró un acuerdo con el Grupo ON para adquirir el 100% de acciones de Wi-Net Telecom (Win), la empresa operadora conocida por su servicio residencial de internet de alta velocidad. A la fecha, Win dispone de una red de fibra óptica FTTH que cubre 3 millones de hogares y atiende a más de 527,000 clientes en el país. Esta es la segunda incursión de Linzor en el sector telecomunicaciones –tras su éxito con Mundo en Chile–, y planea expandir la red de Win y fortalecer su infraestructura tecnológica. Por su parte, el Grupo ON informó que seguirá enfocado en su infraestructura digital corporativa. ■



Voces y Opiniones

COLUMNISTA INVITADA

Doblegar el poder de Google

La justicia de EE.UU. determinó que Google tiene un monopolio ilegal en el negocio de buscadores. Lo que sigue puede marcar una era de redefinición de la web.

Karina Montoya

Reportera e investigadora senior de Open Markets Institute, con sede en Washington D.C.



SOBRE LA AUTORA

Karina es máster en periodismo económico por la Universidad de Columbia en Nueva York (EE.UU.). Escribe sobre finanzas, tecnología, privacidad digital y políticas públicas en diversos medios en EE.UU. Desde el 2021, es reportera e investigadora senior para el think tank Open Markets Institute, con sede en Washington D.C. En el Perú, fue analista senior de Semana Económica.

El primer lunes de agosto, el juez Amit Mehta, de la corte federal de Washington D.C., dictaminó que Google tiene un monopolio ilegal en el mercado de buscadores. Tras un juicio que acabó en noviembre pasado, Mehta tiene ahora en sus manos la posible transformación de los mercados digitales, incluso más allá de EE.UU.

El caso se centró en los multimillonarios contratos de exclusividad que Google usó para garantizar que su motor de búsqueda sea la opción de fábrica en smartphones (SE 1883). Los contratos, según el juez, le dieron a Google una "ventaja invisible" sobre el tipo de distribución que cualquier otro competidor necesitaría para mejorar su rendimiento. Esto, además, le permitió a Google monopolizar las ventas de publicidad en búsquedas (links a productos patrocinados en los resultados); poder que usó para incrementar los precios de dichos avisos sin una justificación comercial real.

Pero, ¿ahora qué sigue? Los juicios antimonopolio en EE.UU. son delicados, pues las decisiones judiciales tienen el efecto de regular la competencia. Por ello, el Departamento de Justicia dividió este caso para que los remedios se definan en una segunda fase de litigio. Las audiencias para ello comenzarán el próximo septiembre.

La solución más obvia es que Google deje de usar los mencionados contratos de exclusividad. Además, se ha hablado de la posibilidad de replicar lo que la Unión Europea ha comenzado a exigir recientemente: que los dispositivos móviles provean una pantalla de opciones o "choice screen" para que los usuarios elijan su navegador y buscador predefinidos.

Ninguna de estas opciones, sin embargo, transforma las condiciones

estructurales de competencia, pues el daño está hecho: Google ya abusó de su posición de dominio. Hoy, tiene cantidades incomparables de data y una potente indexación de la web, que tomaría décadas para que otros rivales siquiera puedan competir a un nivel similar.

El remedio que pocos quieren imaginar es uno que varios analistas, incluyéndome, han propuesto: separar las unidades de negocio que Google usa para continuar enraizando su dominio en búsquedas. Por ejemplo, que venda el software Android —una movida que tendría implicancias, sobre todo, fuera de EE.UU.—. Porque si algo ha quedado claro en este juicio es que, si Android no fuera de Google, no hubiese sido fácil exigir a los fabricantes de smartphones Android distribuir desde fábrica el navegador Chrome —atado al motor de búsqueda de Google— y apps como Gmail y Play Store. De hecho, en otro juicio realizado en California, ya se ha determinado que Google tiene un monopolio de distribución de apps para Android, a través de su Play Store.

Otra unidad clave que podría vender es su navegador, como propone el profesor de Columbia y experto en políticas de competencia, Tim Wu. Aunque es poco intuitivo, los motores de búsqueda siempre fueron independientes de los navegadores. Si Google no tuviese un navegador y un motor de búsqueda atados como un solo producto, haría más viable que otros motores de búsqueda accedan a una mejor distribución para indexar la web a su manera y competir con Google con otras propuestas de valor para acceder a la web.

Al cierre de esta edición, se conoció que el Departamento de Justicia está considerando solicitar la venta del software Android al conglomerado de Google. Google tiene derecho a apelar y es previsible que lo haga hasta llegar a la Corte Suprema, de ser necesario. Pero la sola existencia de este dictamen abre un mundo de posibilidades que antes pocos contemplaban. Este acto en sí mismo, el de imaginar una estructura de mercado distinta, es también innovación. ■

El Departamento de Justicia de EE.UU. está considerando solicitar que Google venda la propiedad de Android

 **Fundación Romero**

FUNDADORES DE UN MEJOR FUTURO



Elizabeth, Moisés y Yesenia son parte de los más de
1.5 millones de peruanos que se han capacitado con las
Becas Grupo Romero.

Así como ellos, más de 2,600 becarios han reportado el impacto
que nuestros cursos gratuitos han generado en sus vidas.

85.6%

considera que ha mejorado
su calidad de vida.

66.1%

ha asumido nuevas
responsabilidades en su trabajo.

47%

ha logrado un aumento
salarial.

Ingresa a

www.becasgruporomero.pe



VIVA AIRLINES PERÚ

LA MUERTA MÁS VIVA

Un año y medio después de dejar en el aire a pasajeros, trabajadores y acreedores privados y públicos –entre ellos, la Sunat–, la *low cost* se mantiene libre de proceso de liquidación alguno. Cada día que pasa vuelve menos probable el pago de sus obligaciones en el Perú.



POR ALESSANDRA SAAVEDRA U.

A 18 meses de anunciar la súbita suspensión de vuelos en el Perú, la operación local de la *low cost* colombiana Viva Air se mantiene en un silencioso y estratégico limbo. Hoy, sigue activa en registros públicos, sin apoderados, oficinas ni permisos de vuelo. E inexplicablemente indemne de un proceso de liquidación que la obligue a honrar las obligaciones que dejó en el aire en el país. "Está en una

suerte de inactividad de facto", resume el socio del Estudio Santiváñez, Fernando Martinot.

De esa manera, Viva Air ha logrado pasar desapercibida durante un año y medio en el cual, cada día que pasa, los trabajadores, proveedores, instituciones públicas y pasajeros ven cada vez más difícil saldar sus cuentas con la aerolínea.

Sin acta de defunción

A fines de mayo del 2023, tras la fallida integración con Avianca, Viva Air perdió el respaldo financiero necesario para seguir operando e inició un proceso de reorganización empresarial en Colombia. El objetivo era cerrar un acuerdo con los acreedores para pagar las deudas, que ascendían a más de US\$240 millones.

Sólo un mes después, Viva Air dejó de lado dicho plan y solicitó iniciar una liquidación judicial, que fue admitida por la Superintendencia de Sociedades de Colombia. "El liquidador tiene plazo hasta el 20 de septiembre [del 2024] para vender los activos. Si no lo logra, serán adjudicados a los acreedores, según la relación de pago", cuenta el abogado senior de la oficina de Cuatrecasas en Colombia, Juan Fernando Puerta.

El pago de las obligaciones de la aerolínea colombiana en el Perú debió seguir el mismo curso. Pero, a la luz de la información exclusiva a la que accedió SEMANA económica, aquí el escenario es muy diferente. "Hasta hoy, no le ha pagado a sus trabajadores en planilla y mucho menos a sus proveedores externos", revela un extra-

Viva Air
mantiene una
deuda tributaria
de más de S/2
millones, según
Sunat

bajador de Viva Air Perú, que prefirió mantener su identidad en reserva.

A Viva Air no se le ha iniciado proceso de liquidación societaria alguno en el país. Hasta hoy, la aerolínea no lo ha solicitado y el Indecopi tampoco ha iniciado oficialmente ningún procedimiento concursal.





Por el contrario, Viva Air Perú fue desapareciendo poco a poco y en silencio. A la fecha, han renunciado la gerenta general, la adjunta y otros apoderados inscritos en registros públicos. La aerolínea también dejó las oficinas administrativas que ocupaba en el país, como corroboró esta revista. Y sus permisos de aviación comercial fueron revocados por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones en una resolución directoral emitida el último febrero; un año después del cese de operaciones de la *low cost*. "Si se mantiene inactiva por diez años [en registros públicos], se dará inicio a un procedimiento de extinción", dice Martinot.

Cuentas por saldar

De acuerdo con fuentes con conocimiento directo del caso a las que accedió en exclusiva SEMANA económica, el Indecopi recién estaría cocinando, a fuego lento y bajo siete llaves, un proceso concursal de liquidación de Viva Air en el Perú. "Ha sido un pedido de algunos trabajadores y se está evaluando si corresponde declararlo en concurso. Está en segunda etapa. La decisión se conocerá en menos de dos meses", detalla una de las fuentes.

De aprobarse, el siguiente paso será la elección de un liquidador y la convocatoria a una junta de acreedores. Pero, 18 meses después del cese de operaciones, el eventual inicio del proceso no asegura en absoluto que la empresa tenga los activos suficientes para honrar sus obligaciones. Lo más probable es que, al igual que en Colombia, no tenga más que repuestos, llantas, cuentas por cobrar y activos intangibles, como el nombre de la marca. "Tienen valor, pero no será suficiente", adelanta el

socio senior del estudio Muñiz, Anthony Lizárraga.

Así, varios de los proveedores y de los más de 100 trabajadores que Viva Air tenía cuando cesó operaciones en el Perú no podrán hacer valer sus acreencias. "En la práctica, sólo el 25% de los créditos se recupera en un proceso concursal de liquidación", agrega Lizárraga.

Estos, sin embargo, no serán los únicos perjudicados. La empresa mantiene hoy una deuda tributaria de más de S/2 millones, de acuerdo con información del portal de la Sunat. A esto se le suma una multa coercitiva de S/15,450 impuesta por el Indecopi en abril, por no resarcir a los consumidores afectados a causa del cierre de operaciones. El mandato era reembolsar, a quienes lo hubieran solicitado, el monto correspondiente al valor pagado por sus boletos de viaje e intereses legales.

Si el incumplimiento persiste, la cifra podría llegar hasta las 200 UIT (S/1 millón). "Cuando la empresa está prácticamente muerta, estas multas no le mueven un pelo. Es posible que no haya forma efectiva de cobranza", advierte el socio gerente de Díez Canseco Abogados, Robert Venero. Al ser consultado por esta revista, el Indecopi indicó que se trata de un proceso en curso y que no brindará declaraciones.

Lo cierto es que el futuro del eventual proceso de liquidación de Viva Air en el Perú —si se llegara a dar— apunta a prolongarse por varios años más. "La aerolínea LC Perú, por ejemplo, tiene más de seis años y todavía no hay luces de que pasen a una extinción de la persona jurídica", recuerda el socio del CMS Grau, Miguel Mena.

Historia de Viva Air

may 2017

Viva Air inicia operaciones en el Perú



nov 2022

Avianca y Viva apelan la decisión de las autoridades colombianas de denegar su integración.

feb 2023

Renuncia Félix Antelo al cargo de presidente y CEO de Viva.

Viva Air suspende sus operaciones en el Perú.



mar 2023

Aeronáutica Civil de Colombia aprueba la integración entre Avianca y Viva Air con condiciones.

Indecopi inicia proceso administrativo sancionador contra Viva Airlines.

may 2023

Avianca desiste de su integración con Viva Air, debido a las condiciones impuestas por la autoridad colombiana.

Viva anuncia que ya no tiene la capacidad para poder seguir operando en el mercado.



jun 2023

Viva Air entra en liquidación en Colombia.

Renuncia la gerenta general de Viva Airlines Perú, Carolina Vigil.

jul 2023

Renuncian las apoderadas de Viva Airlines Perú, María Eugenia Yabar Guevara y Rossana Natter.

nov 2023

Indecopi sanciona a Viva Airlines con S/3.2 millones.



dic 2023

Renuncia la gerenta general adjunta, Margarita Pacheco.

feb 2024

La DGAC revoca los permisos de Viva Airlines Perú.

mar 2024

Indecopi archiva el procedimiento sancionador en el que se sancionó a Viva Airlines Perú con S/3.2 millones.

abr 2024

Indecopi impone una multa coercitiva a Viva Airlines ascendente a 3UIT, con hasta un límite

MOMENTO DE DECISIONES

Las expectativas de un crecimiento del PBI por encima de 3% para el 2024 se estrellaron con un dato bajo de junio, que afectó los resultados del 1S24. Julio y agosto serán cruciales para confirmar las proyecciones iniciales o decidir ajustarlas de forma definitiva.



POR JONATHAN TERRANOVA VELIZ



La brecha que separa las perspectivas de crecimiento más y menos optimistas para la economía peruana en el 2024 es cada vez más estrecha. Los datos al cierre del 1S24 no fueron tan buenos como se esperaba, a causa de un dato de junio sorpresivamente bajo. Y, mientras las esperanzas siguen depositadas en un 2S24 con mejores indicadores, el momento de recalibrar expectativas y proyecciones de forma definitiva se avecina.

Cifra sorpresa

La meta de crecimiento del PBI planteada por el gobierno para 2024 se mantiene en 3.1%. Los resultados de junio, sin embargo, poco aportaron a dicho objetivo. El crecimiento reportado (apenas 0.21%) estuvo muy por debajo de lo que esperaban los analistas económicos (en torno a 1% o más).

En contraste con lo visto en abril y mayo, los sectores primarios perdieron impulso. Esto llevó a que el semestre cierre con un crecimiento de 2.5%, por debajo de lo proyectado por casas de análisis como BBVA Research, Phase Consultores o el IPE. "Si incorporamos el dato del 2T24, ya tenemos un sesgo a la baja en nuestra proyección de 3%", apunta el economista senior del IPE, Andrés Valqui. "Sin embargo,

un dato no marca una tendencia, y vemos un mejor julio", agrega.

El balance de los primeros seis meses muestra sectores que vienen aplazando su recuperación, como manufactura no primaria, que tuvo cifras negativas en junio y en el semestre. La minería metálica también cerró a la baja, debido a factores coyunturales, como los conflictos sociales en torno a El Brocal y el cierre de la planta de tratamiento de Chinalco, por mantenimiento. "La producción minera ha venido tres meses por debajo de lo esperado. Además de los factores coyunturales, nos preocupan las menores leyes de mineral de algunas minas. Es un punto de incertidumbre hacia adelante", apunta el subgerente del Departamento de Estudios Económicos de Scotiabank, Pablo Nano.

La confianza empresarial, otro indicador clave, logró por fin pasar al tramo optimista. Pero, luego, no pudo seguir ganando terreno, como se esperaba a inicios de año (SE1909). Se ha estancado alrededor de niveles considerados neutrales, pese a que el panorama luce más alentador, sin riesgos climáticos en el horizonte, mejores precios de los metales y la inflación bajo control. "Nuestra proyección de 3.1% tiene un sesgo a la baja. No vemos tan sencilla una aceleración de 3.6% en el 2S24, que es lo que se necesitaría", afirma Juan Carlos Odar, director de Phase Consultores.

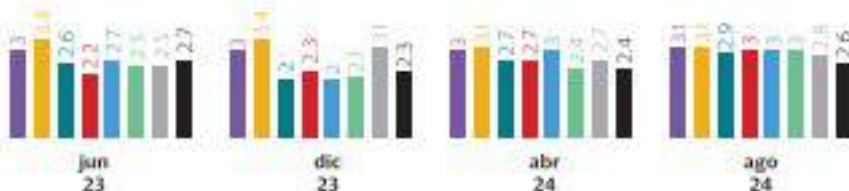
La fe de julio

Del lado del optimismo, la tesis de un 2S24 más dinámico se sostiene, de momento, en la expectativa de un buen resultado de julio. Las

Evolución de proyecciones para el 2024*

En var. % real

■ BCR ■ MEF** ■ BBVA ■ Scotiabank ■ Credicorp ■ IPE ■ Macroconsult
■ Consenso de analistas***



*Las proyecciones de BBVA e IPE tienen sesgo a la baja si incluyen el dato de julio 2024.

**El dato del MEF se actualizará o mantendrá en el 4º trimestre de agosto.

***Latinfores Consensus Forecast.

Fuente: Proyecciones de analistas económicos, sistema financiero y MEF.

cifras preliminares de BBVA Research y el IPE apuntan a que la economía habría rebotado más de 3% en dicho mes. Además del efecto base por la caída pronunciada de julio del año pasado, los indicadores de consumo de electricidad y de importación de bienes de capital mejoraron, al igual que la inversión pública. "Aún vemos alcanzable la proyección de 3%, sobre todo por la baja base [comparativa] de los últimos trimestres", explica Nano.

La expectativa de lograr un crecimiento por encima de 3% se apoya en la perspectiva de un consumo más robusto en el 3T24 (SE1922). Si bien el supuesto aún debe confirmarse, como señala el economista jefe de BBVA Research, Hugo Perea, el flujo de dinero proveniente de los retiros de fondos de las AFP ya permitió ganar algo de

La economía habría rebotado más de 3% en julio

dinamismo. "Vemos de manera cercana el impacto de los retiros. Estimamos que termine siendo de medio punto [adicional] para el año", señala Perea. A ello se deben agregar factores beneficiosos, como la menor inflación y el incremento del empleo formal, que se viene registrando en los últimos meses.

Consolidar la expectativa más optimista requerirá que indicadores clave como la inversión privada logren, finalmente, repuntar. Los despachos de cemento, como indicador relacionado, siguieron cayendo en julio (-3%). Y hoy no se esperan grandes cambios en el nivel de la confianza empre-

sarial. "No elevamos proyecciones, porque no vemos un repunte consolidado de las expectativas. No esperamos que esto cambie y nos mantenemos por debajo del 3%", apunta Isaac Foinquinos, economista senior de Macroconsult.

Julio y agosto serán cruciales para confirmar las proyecciones iniciales o ajustarlas de forma definitiva. Cifras de crecimiento más altas y sostenibles, que puedan retroalimentar indicadores relacionados a la inversión y consumo, podrían decantar hacia un escenario más cercano al crecimiento del 3%. "Nuestra proyección es de 2.7%. Cuando vimos el 1T24, estábamos pensando en revisar a la baja; cuando vimos el 2T24, al alza. Mejor esperamos", concluye el vicepresidente de riesgo soberano de Moody's, Jaime Reusche. ■



SEMANA económica

Las más importantes primicias empresariales y el mejor análisis del mercado para los tomadores de decisiones del Perú

Síguenos en



Sectores y Empresas

STARTUPS

Perú vuelve al mapa *startupero*

El mercado local está recuperando brillo como paso obligado de expansión para startups extranjeras; ahora, de mediana escala.

Las startups internacionales vuelven a poner el ojo en el mercado peruano. Tras la llegada de unicornios como Rappi o PedidosYa hace algunos años, el Perú ha visto una recuperación de su atractivo como mercado prioritario de expansión para startups del extranjero. “Conozco por lo menos cinco que están pensando en expandirse al mercado peruano. Eso no lo veía hace un año”, asegura el presidente de la Asociación Peruana de Capital Semilla y Emprendedor (Pecap), José García.

A diferencia de hace unos años, el interés proviene ahora principalmente de startups de mediana escala, que buscan llegar al Perú con operaciones sólidas a nivel financiero y respaldo de capital. “Dos casos que vemos ya habían levantado una primera ronda de inversión de entre US\$200,000 y US\$500,000”, cuenta el program manager de UTEC Ventures, Kevin Granda. Por su lado, el venture partner de Alaya Capital, Luis Narro, agrega que las scaleups —startups maduras que buscan expansión— vistas por el fondo han cerrado rondas por más de US\$5 millones.

Startups medianas de países como Chile, Argentina, Colombia, México, Bolivia y Ecuador están aterrizando en el Perú. El objetivo de algunas es aprovechar la similitud de los mercados de Latinoamérica para expandirse, mientras que otras llegan de la mano de un cliente con operaciones locales, según explica la socia de Rebaza, Alcázar & De Las Casas, Alexandra Orbezo. Esta última tendencia se ha afianzado en los últimos 18 meses, de acuerdo con el mentor de Emprende UP, Luis José Giove.

Los sectores clave

El sector *fintech* es de los más activos localmente y apunta a mantenerse competitivo con la entrada de nuevos jugadores. Una de las verticales de mayor movimiento será la de criptomonedas, tanto para la compra y venta como para el pago de productos y servicios. Por ejemplo, la criptobilletera argentina Lemon Cash inició operaciones este mes (SE 1924). Y



Nemo Latam, la plataforma de intercambio de criptoactivos con presencia física, es otra de las recién llegadas, como recuerda el socio de Damma Legal Advisors, Álvaro Castro, quien asesoró a la startup en su incursión al Perú.

Aun así, las startups tecnológicas seguirán siendo las más activas en arribos al Perú (SE 1920). Su foco estará puesto en la digitalización de procesos en sectores en los que el país muestra ventajas competitivas frente a otras regiones, como minería o agroindustria. Por ejemplo, BSN Biosano, startup argentina especializada en soluciones tecnológicas para minería y energía, ingresará en el 2025. Y, en agroindustria, se sumarán las chilenas AgroMatch, con su plataforma para el arriendo colaborativo de maquinaria agrícola; y Loads, una plataforma para agilizar el comercio internacional de frutas y verduras. Otros sectores con movimiento serán construcción, logística, y *healthcare*.

La plaza peruana también ha despertado el interés de jugadores europeos. Este año, Qapu Ventures trabajó con al menos

"El motor de crecimiento [en el Perú] ha sido el volumen"

Luiz Bergamini, CEO de Unilever Perú, cuenta cómo la operación local ha logrado crecer a mayor ritmo que su matriz, incluso a pesar de la desaceleración económica. Afirma que el impacto de la reducción de personal a nivel mundial aún no llega al Perú.

diez startups; entre ellas, algunas de España y Ucrania. Y han entablado conversaciones con una alemana.

El apetito llega incluso hasta Arabia Saudita. Una de las que irrumpieron en el Perú el año pasado fue Darat, que detectó una oportunidad en la brecha de digitalización de las pymes para ofrecer un *software* propio. Este optimiza la administración de empresas, según cuenta su *Chief Technology Officer* en Latinoamérica, Rocío Suarez.

El sector público, a través de los programas de *softlanding* de ProInnovate y PromPerú, se suma hoy como un factor adicional de atracción para las startups extranjeras. El programa StartUp Perú Plug de ProInnovate, vigente desde el 2022, brinda recursos por hasta US\$40,000 a startups

foráneas que busquen llegar al país.

ProInnovate y PromPerú son promotores en casos ya establecidos,

como Lemon Cash, AgroMatch y BSN Biosano. Y existen nuevos jugadores, como la *fintech* ecuatoriana de gestión tributaria Kupuna, que buscan el apoyo de ambas entidades para alcanzar el capital necesario y, así, empezar sus operaciones en el país durante el 2025.

Ahora, PromPerú buscará nuevas oportunidades en Asia. Corea del Sur y Japón muestran mayor interés por los ecosistemas de emprendimiento de América Latina, según su director de Promoción de Inversiones Empresariales, Daniel Córdova. (CGC)

A nivel global, Unilever facturó €31,100 millones en el 1S24. Ello implica un crecimiento de 2.3% respecto al 1S23. ¿Cómo le fue a la operación peruana?

No podemos publicar el monto de facturación a nivel de Perú, pero tuvimos un crecimiento por encima de [las cifras de] Unilever global. Venimos creciendo a doble dígito de manera consistente, entre 10% y 15%. El motor de crecimiento ha sido el volumen. En el país, tenemos categorías prioritarias, como cuidado personal, donde tenemos nuestra escala y fortaleza, con marcas como Rexona, Dove, Sedal y Savital.

¿Cuáles son las categorías o marcas que no tuvieron la performance esperada?

No tenemos una categoría que haya decrecido. Pero si hay algunos productos específicos que se vieron beneficiados durante el verano y, ahora, con el invierno frío, su consumo se ha frenado un poco. Esto debido a que las personas están más en casa o no están en movimiento. Por ejemplo, la categoría de desodorantes, que venía creciendo de manera bastante importante, ha tenido una frenada.

El consumo masivo se ha visto afectado por una menor capacidad de compra. ¿Unilever ha aplicado estrategias de cambio de formato?

No. Lo que sí hacemos es ampliar nuestro portafolio. Aunque el país, en general, anda con bajo crecimiento, en los mercados donde estamos presentes no hay una bajada importante. Seguimos trayendo más innovaciones e invirtiendo más, como en publicidad.

¿Cuántas innovaciones contempla realizar Unilever en Perú en este 2024?

Entre 25 y 30. Y ya estamos, más o menos, en el tercio final. La mayoría de las innovaciones planificadas para este año ya están en el mercado.

En los últimos años, las marcas blancas han ganado cada vez más participación. ¿Ven una competencia fuerte en ellas?

Sí, y las respetamos. Pero lo que traen los productos de Unilever son innovación, tecnología, calidad. Siempre y cuando podamos demostrar y conversar con el consumidor, tenemos éxito en ese

proceso. Una marca más barata, una marca propia o blanca, hace parte del mercado. Tiene su rol en los alimentos. En algunos mercados nos ayuda a atraer al consumidor, lo que nos conviene. Porque, si un

consumidor entiende el valor de una categoría, empieza con una marca más barata y, después, prueba productos de más valor.

En marzo, Unilever anunció la reducción de 7,500 puestos de trabajo a nivel global. ¿Cuál ha sido el impacto local?

El anuncio, que está siendo manejado a nivel global, tenía dos partes. Primero, la separación del negocio de helados, que no tenemos en el Perú. La otra es que se buscaría una manera de operar más efectiva, con un costo más bajo, enfocada más en posiciones administrativas. Pero eso aún no ha llegado a Unilever Perú.

¿En cuánto espera Unilever cerrar el 2024?

Similar al 1S24, con un crecimiento de entre 10% y 15% (AÑO)

Unilever





EVENTO CORPORATIVO

IMPULSANDO EL EMPLEO JUVENIL

El 12 de agosto, en el hotel Hilton Lima Miraflores, se llevó a cabo el evento "Empleo juvenil: construyendo el futuro del Perú", organizado por Arcos Dorados y SEMANAeconómica. Este encuentro reunió a líderes y expertos del sector privado y público para discutir estrategias que impulsen la inclusión laboral juvenil y ayuden a revertir el retroceso del empleo juvenil en el país.

El evento contó con la par-

ticipación de Oswaldo Molina, Investigador de la Universidad del Pacífico; Jesús Baldeón, Viceministro de Promoción del Empleo y Capacitación Laboral del MTPE; Micaela Rizo Patrón, Gerente General de Perú Sostenible; Javier Ichazo, Presidente de CADE Universitario y CEO de Mibanco; Nancy Martínez, Directora Nacional de Aldeas Infantiles SOS Perú; y José Carlos Andrade, Gerente General de Arcos Dorados. ■



José Carlos Andrade, Gerente General de Arcos Dorados



Diego Chirinos, Director de SEMANAeconómica



Oswaldo Molina, investigador de la Universidad del Pacífico.



Micaela Rizo Patrón, Gerente General de Perú Sostenible; **Javier Ichazo**, CEO de Mibanco y presidente de CADE Universitario 2024; y **Nancy Martínez**, Directora Nacional de Aldeas Infantiles SOS Perú.



Jesús Baldeón, Viceministro de Promoción de Empleo y Capacitación Laboral del MTPE.



Carlos Silva, Jefe de Comunicaciones de Arcos Dorados, y **José Carlos Andrade**, Gerente General de Arcos Dorados.



Ana Lucía Marín, Líder de Gestión Humana de Internet para Todos, y **Otto Frech**, CEO Fundador de Strateo.



Nicolle Tivara, Jefa de Atracción de Talento de Konecra Perú; y **Renzo Rossi**, ex Gerente divisional de Gestión y Desarrollo Humano de Mibanco.



INMOBILIARIO

UNIDADES EN EXCESO

Los efectos de la pandemia del Covid-19 aún influyen negativamente en el negocio de los desarrolladores inmobiliarios, sobre todo en los distritos de Lima Top y Lima Moderna.

Las bajas tasas de interés y el fin de la cuarentena motivaron que varios proyectos salieran

al mercado en simultáneo, lo que generó que hoy exista un exceso en el stock de unidades.

La sobreoferta existe en distritos de Lima Top como Barranco, Miraflores o Surco. "Se puede hablar de sobreoferta en sectores. Hay sobreoferta en Barranco, en la entrada al distrito. Hay decenas de departamentos en oferta. Lo mismo pasa en Miraflores, en las avenidas Paseo de la República y República de Panamá",

observa el director ejecutivo de Nuevos Negocios de Inmobiliaria Desarrolladora, Antonio Espinosa.

En el caso de Barranco, se trata de departamentos cuyo metraje oscila entre los 30m² y 45m². En los otros dos distritos, son departamentos con metrajes entre 60 m² y 90 m². "Los precios de los departamentos no han disminuido, se han congelado. Las demoras afectan la rentabilidad. Y es que no sólo no ingresa [el dinero] de la venta, sino que los costos de la inmobiliaria aumentan", explica el socio de VeMás, Fernando Velarde.

La situación ha generado que algunas empresas interesadas en expandir su oferta decidan priorizar el desarrollo de proyectos en otras zonas.

"Nosotros no entramos a Barranco, porque existen seis o siete edificios de altura en una zona muy cercana, por la entrada al distrito", cuenta el director ejecutivo de Tale Inmobiliaria, Carlos Taboada.

Otras, sin embargo, aún observan un margen para desarrollar proyectos, pese a que la oferta se ha incrementado y

la venta no ha sido muy dinámica. "En nuestros dos proyectos en Miraflores sólo nos quedan 14 departamentos, pero son de ticket alto, superiores a

los \$/600,000. Este año, esperamos cerrar con una facturación de \$/60 millones, con lo que tendríamos un crecimiento del 50% frente al 2023", detalla el director gerente de Tribeca Inmobiliaria, detalla Miguel Deustua. (JM)

Departamentos de entre 30 m² y 45 m² son los más ofertados en Barranco

AGROPECUARIO

"Hay oportunidades de exportación en Tacna"

Evergreen Agro busca ir más allá de la granada y diversificar sus cultivos de exportación. Aldo Fuster, su gerente general, explica las razones para agregar naranja, palta, uva y pitahaya a su portafolio.



Evergreen Agro

¿Cuál es su modelo de negocio?

Tenemos una operación mixta de granada en Tacna con campos propios y una asociación de agricultores, quienes producen el 70% de lo que exportamos. Y la planta de empacado está en la Zona Franca.

¿Qué resultados tuvo Evergreen Agro en la campaña 2023-2024?

Había más temperatura de lo normal y afectó la cosecha en 30%. Esperábamos mover 25 contenedores y llegamos a 13, pero la menor producción significó un mejor precio y retorno. Hubo buenos resultados: US\$420,000 frente a los US\$220,000 anteriores en 11 contenedores. Enviamos el 90%

a una empresa rusa y el resto a Brasil.

¿Qué esperan para la próxima campaña?

Enviamos 23 contenedores por US\$880,000 a la misma empresa rusa y los saldos a Brasil. Iremos abriendo opciones a EE.UU. Además, con el puerto de Chancay podremos entrar a China. En tres años deberíamos exportar 100 contenedores por año.

¿Piensan diversificar su oferta?

Hay oportunidades de exportación en la zona. Tenemos un calendario de trabajo hacia el 2025. Tenemos una ventana comercial en naranja de mesa con EE.UU.. En palta también hay oportunidad para exportar a

Chile, y uva red globe a Rusia. Finalmente, por un acuerdo con un proyecto agroindustrial, procesaremos pitahaya.

¿Qué resultados piensan obtener?

Triplicar o cuadruplicar la facturación. Sólo con la granada tenemos ociosa la infraestructura ocho meses del año y la idea es trabajar todo el año. Replicaremos el esquema de formar una cooperativa con los productores. Además, necesitaremos, al menos, duplicar la infraestructura. Para el financiamiento formamos parte de un programa de asesoría de Anglo American, que permitirá levantar capital a partir del 2025. Cinco fondos han mostrado interés. (CGC)

LATAM AIRLINES PERÚ AVANZA EN LA PROMOCIÓN DEL TALENTO FEMENINO EN LA REGIÓN

La aerolínea nacional ha alcanzado un hito destacable: 10% de sus colaboradores en el área de Mantenimiento son mujeres. Y celebra sus 25 años poniendo en marcha la tercera edición de la Beca LATAM, que permite la inserción de más mujeres en las carreras de Aviónica y Mecánica Aeronáutica.

LATAM Airlines Perú alcanzó al cierre de julio de este año el 10% de talento femenino en su población de colaboradores del área de Mantenimiento. Esto la convierte en un referente local en la promoción de la equidad en todas sus operaciones. Además, el 50% de su equipo de técnicos ayudantes también lo son.

Dichos resultados fortalecen la estrategia de retención y promoción del talento de LATAM Perú. "Promover la diversidad y la inclusión en nuestras operaciones forma parte de nuestra propuesta de valor como talento humano", aseguró Mónica Obando, gerente senior de Personas de LATAM Airlines Perú.

OBJETIVOS FUTUROS

LATAM Perú espera aumentar la cantidad de mujeres en roles de mantenimiento para lo que resta del 2023. "Como empresa queremos romper estereotipos y seguir impulsando e influenciando el que más mujeres puedan conocer estas profesiones, y puedan prepararse en esa línea", añadió la ejecutiva.

Elo será posible a través de políticas de paridad, así como el estímulo de visibilidad al talento femenino. En ese sentido, la aerolínea nacional mantiene contacto con los principales institutos educativos del país que ofrecen una oferta académica relacionada a la aeronáutica.

BECA PROMETEDORA

Como parte de las celebraciones por sus 25 años de operaciones en el país, LATAM Perú sigue apostando por su Beca LATAM. En esta tercera edición consecutiva, el operador aéreo refuerza su compromiso por acercar la industria aeronáutica a diferentes sectores educativos y formativos, así como fortalecer su política de inclusión con el país.

La Beca LATAM cubre al 50% las carreras de Aviónica y Mecánica Aeronáutica para dos estudiantes mujeres anualmente en TECSUP. A la fecha, LATAM Airlines Perú ha entregado ya 4 becas de este tipo. Las inscripciones para su edición 2025, que van hasta el 31 de enero del próximo año, ya están disponibles. ■



Promover la diversidad y la inclusión en nuestras operaciones forma parte de nuestra propuesta de valor como talento humano -Mónica Obando, gerente senior de Personas en LATAM Perú



Para postular en Beca LATAM 2025-1 puede ingresar aquí: <https://bit.ly/becalatam2025>



RETAIL

EL REPUNTE DE ELECTRO

El mercado de electrodomésticos en el Perú está dejando atrás su tendencia a la baja.

Tras dos años de caídas, el sector empieza a dar señales de recuperación. "De enero a mayo el sector venía con caídas respecto a 2023, pero a mediados de mayo empezó a mostrar mejores resultados, con crecimientos a doble dígito", revela Jean Vargas, AD Retail Vertical Perú de NielsenIQ Perú.

Durante los primeros meses del año, y con una economía aún afectada por la recesión del 2023, los consumidores que adquirieron electrodomésticos lo hicieron buscando productos de menor gama y con precios más bajos. "La categoría de televisores cerró el 1S24 con una caída de 14%. Nosotros, como LG, caímos aproximadamente 20%. Caímos más que el mercado este año, ya que en esta categoría aparecieron más marcas chinas o marcas propias de los retailers, que ofrecen un precio más económico", dice el director de ventas de LG Perú, Fernando Novoa.

Sin embargo, la presencia de más liquidez por el retiro

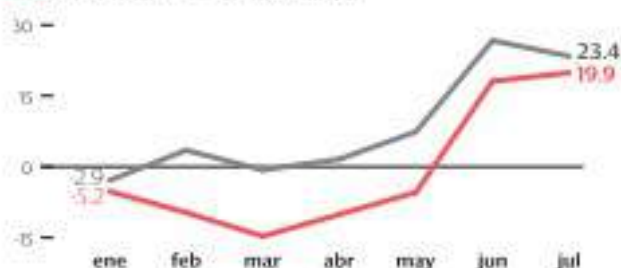
de la AFP y la CTS, junto a los descuentos agresivos durante el último Cyber Wow de julio, han impulsado el segmento de electro. A ello se suman los eventos deportivos, como la Copa América, que ha impulsado, sobre todo, la venta de televisores, explica el gerente corporativo de e-commerce del Grupo EFE, Giuliano Lombardi. "Entre junio y julio, e incluso ahora en agosto, tanto la categoría como nosotros nos estamos recuperando, porque el mercado se pone más dinámico, y hay mayor liquidez", agrega Novoa.

Las demás categorías, como línea blanca –principalmente lavadoras por el invierno–, pequeños electrodomésticos y telefonía también han crecido en los últimos meses.

Las mejores condiciones están siendo aprovechadas por las distintas marcas del rubro, que están ampliando su portafolio con nuevas tecnologías en sus productos. "El refresh genera más ventas. Este año ya lanzamos seis productos nuevos. Y para el 2025 tendremos entre 35 y 40 novedades. Incluso, en diciembre entraremos a competir en la categoría de ventilación", adelanta el gerente general de Thomas Electrodomésticos, Kurt Weiss. (AÑO)

Ventas de electrodomésticos en el 2024

— Var. % en valor — Var. % en unidad



Fuente: C/IK - NielsenIQ Perú

RETAIL

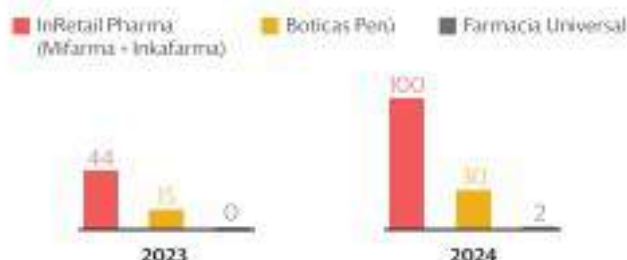
RETOMAN LA EXPANSIÓN

Las principales cadenas farmacéuticas han empezado a retomar con mayor agresividad sus planes de aperturas, en contraste con lo observado en el 2023. Y es que el año pasado las boticas y farmacias frenaron su expansión, debido a la caída en sus ventas (SE1877). "En lo que va del año, abrimos 68 farmacias y cerramos cuatro,

ras. Este año ya hay rentas más competitivas y realistas", dice la CEO de Boticas Perú, Nelly Salcedo.

Durante el 2023, por ejemplo, Farmacia Universal no abrió locales nuevos. Este año ya inauguró dos farmacias en San Isidro y Miraflores, además de su nuevo centro de distribución, en Villa El Salvador. "Encontramos oportunidades en lugares donde no teníamos presencia y los precios de renta fueron importantes, porque bajaron respecto al año pasado", detalla la CEO de

Apertura de nuevas farmacias



Fuente: InRetail, Boticas Perú y Farmacia Universal

El año pasado nos enfocamos, principalmente, en reconversiones de formatos. Este año, esperamos terminar con cerca de 100 aperturas, que es más de lo previsto anteriormente", afirmó InRetail, en un comunicado a esta revista.

Durante el 1S24, el mercado farmacéutico registró una caída del 17.6%, la mayor contracción en los últimos cuatro años. "Esto se debe a temas macroeconómicos que impactan en el consumo. Esto deriva en una reducción del ticket promedio", explica el gerente general de la consultora Close-Up, José Luis Pasco.

A pesar de esa situación, la reducción de los precios de renta en zonas de alto tránsito, ha despertado el apetito de las cadenas de boticas y farmacias para reactivar las nuevas aperturas. "El 2023, además de la recesión y las menores ventas, los precios de alquiler seguían altos. Esto nos llevó a estancar las apertu-

la cadena. Doñores Guevara.

En la búsqueda de lugares estratégicos, las farmacias han encontrado nuevas fórmulas para continuar con sus planes de apertura. "Desde este año, para las aperturas estamos teniendo algunos convenios con empresas como EFE, que tiene mucha presencia en provincias. Abrimos boticas dentro de sus tiendas, adaptándonos al tamaño y espacio de sus locales", cuenta Salcedo. Bajo este formato, Boticas Perú inauguró tres boticas en Trujillo y Piura. Y, próximamente, abrirá en Huancayo y Huaraz. (AÑO)





"LA EDUCACIÓN DE CALIDAD ES ESENCIAL PARA CUMPLIR NUESTRA LABOR"

En este cuarto episodio del ABC del ESG, un proyecto de SEMANAeconómica y la UPC, Mauricio Novoa, Decano de la Facultad de Educación de la UPC, nos ayuda a entender cómo la formación en ESG prepara a los jóvenes para asumir los retos de la sostenibilidad empresarial.

POR DANIELA NAVARRO

¿Cómo la educación en ESG puede fomentar un mejor futuro mejor para la sociedad?

En nuestra facultad de Educación, nuestro objetivo central no solo es formar profesores expertos en pedagogías, es decir, que sepan cómo enseñar, sino también que estén preparados para educar en valores. Sin embargo, la universidad y la formación de profesores no puede limitarse únicamente al aspecto pedagógico. Debemos enfocarnos en qué tipo de ciudadanos queremos formar.

¿De qué forma se debe abordar la sostenibilidad en el ámbito educativo?

El entendimiento de la sostenibilidad implica reconocer que nuestras vidas son pasajeras y que, durante un tiempo muy limitado, como los cinco años que tenemos para formar a los jóvenes aquí, debemos inculcar valores perdurables. Si comprendes la sostenibilidad desde esta perspectiva de valores permanentes, creo que se convierte en la mejor herramienta para construir sociedades igualmente sólidas y duraderas.

¿Cómo abordan la educación de estos valores desde la UPC?



Muchos fenómenos humanos importantes, como la abolición de la esclavitud, comenzaron con un grupo de personas convencido de que era necesario.

En ese sentido, en nuestra Facultad de Educación, aunque a veces parezca que nuestra voz clama en el desierto y que estamos solos, nuestro empeño forma parte de nuestra vocación y es algo central que no podemos abandonar.

¿Qué Objetivos de Desarrollo Sostenible trabajan desde la universidad?

Si tuviera que elegir dos objetivos, escogería la Educación de calidad y el Trabajo digno. La Educación de calidad es esencial para cumplir nuestra misión, especialmente al formar a quienes enseñarán a otros. Por otro lado,

el Trabajo digno se refiere a hacer un trabajo relevante en la sociedad. Sin una buena educación, que incluya valores como la libertad, no podríamos desarrollarnos plenamente y desplegar todo nuestro potencial.

“
Contamos con una currícula enfocada en valores
”

¿Cómo aterrizar lo inculcado en las aulas a la vida diaria de los estudiantes?

Nosotros contamos con una currícula enfocada en valores, pero para aplicarlos en la vida cotidiana, es esencial que los valores se reflejen en

acciones diarias.

Gestos simples como saludar, ceder el paso o respetar las señales de tránsito, pueden tener un impacto significativo. Parece algo insignificante, pero es en esas pequeñas cosas donde está la raíz de los grandes cambios. ■

Economía y Finanzas

EMPRESAS DE CRÉDITOS

Un sector de cada vez menos jugadores

El segmento de empresas de créditos reguladas en el Perú se redujo a la mitad en una década. Inversiones La Cruz sería la siguiente en dejarlo.

La apuesta de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) por las empresas de créditos, como un segmento que sirva de puerta de entrada para el ingreso de nuevos jugadores al sistema financiero — entre ellos, las *fintech* —, es, hasta ahora, una apuesta fallida. En vez de aumentar, el número de jugadores en este sector decreció drásticamente a lo largo de los últimos años. Y ahora, según pudo conocer en exclusiva SEMANAeconómica, una nueva empresa habría iniciado el camino para revocar su licencia: Inversiones La Cruz.

En el 2022, la categoría de 'Empresas de Créditos' se introdujo en la normativa como un reemplazo de las Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (Edpymes). Si bien estas compañías pueden otorgar financiamiento a través de diferentes modalidades, no están autorizadas para captar depósitos del público. Por ello, se enfocan principalmente en nichos específicos de mercado, como resalta Jorge Espada, *managing partner* de Valoro Capital.

Las empresas de créditos ofrecen, por ejemplo, financiamiento vehicular, hipotecario, prendario, crédito a pymes y operaciones de *leasing*. Su licencia les permite acceder a una mayor cantidad de operaciones y las exime del pago del IGV en cuanto a las operaciones de créditos. La condición de em-

presa supervisada, por su parte, les da un mensaje de mayor confianza para atraer a eventuales inversionistas, como señala Juan Sánchez, director de Finanzas de Maximize.

En el 2015, el Perú alcanzó la mayor cifra registrada de empresas de créditos — entonces, Edpymes —: 12. Ahora, de estas apenas quedan seis, que manejan en conjunto una cartera de créditos de S/2,729 millones, según datos de la SBS a junio de 2024. Y, de acuerdo con fuentes con conocimiento de la decisión a las que pudo acceder esta revista, Inversiones La Cruz sería la siguiente en dejar este segmento regulado.

La decisión de la compañía dedicada a préstamos con garantía de joyas y otras prendas respondería a que el modelo de negocio actual ya no justifica el costo de estar regulada. "Probablemente ya no le sale a cuenta y puede seguir dando crédito sin licencia y sin mayor carga regulatoria", analiza Ljubica Vodanovic, socia de Vodanovic Legal. Al cierre de esta edición, Inversiones La Cruz no llegó a responder las consultas de SEMANAeconómica.

A sabiendas de esta situación, este año la SBS simplificó el proceso de licenciamiento para las empresas de créditos. Ello a fin de incentivar el ingreso de las *fintech* de préstamos al alicaído mercado. La respuesta, sin embargo, ha sido tibia. "Tenemos el caso de una *fintech* que ha presentado una solicitud y que está en evaluación. De ser aprobada y de operar, puede servir de ejemplo para que otras vayan por esa misma vía", asegura el nuevo jefe del SBS, Sergio Espinoza.

La coyuntura actual de menor crecimiento, los altos costos regulatorios y la poca escala de las *fintech* son obstáculos en ese camino. Para Vodanovic, la SBS aún puede profundizar la evaluación sobre si la carga regulatoria para las empresas de créditos es hoy la adecuada. (MAP)

Inversiones La Cruz habría solicitado revocar su licencia para dejar de ser supervisada

Créditos otorgados por las Empresas de Créditos (EC)*

● Número de EC ■ Créditos (en millones de S/)



*Anexo Estadísticas Edpymes

Fuente: SBS

COMMODITIES

UN ORO SÓLIDO

Los drivers del precio del oro, que recientemente alcanzó niveles récord, mantendrían la cotización en torno a su máximo histórico en el corto plazo.

De momento, el precio del oro se mantiene por encima de US\$2.500 por onza, impulsado por su correlación inversa respecto al dólar. El mercado da

por descontado que la Fed empezará a recortar su tasa a partir de septiembre. Así, un dólar más barato presionaría al alza el precio del oro o, por lo menos, lo mantendría en precios récord. "Los niveles actuales se podrían mantener. También vemos que se ha descontado mucho el contexto de menores tasas [de la Fed]. Eso podría derivar en correcciones, pero tampoco tan fuertes, porque el mercado sigue percibiendo riesgo", apunta Jorge Morey, CIO en Perú de

SURA Investments.

El carácter del oro como activo refugio es otro factor que sostiene su precio en la actual coyuntura de persistentes riesgos. "Las caídas de las bolsas pusieron más foco en el oro, que se presenta más interesante que el propio dólar", señala Pablo Leno, gerente general de Renta4.

Por otro lado, siguen ganando relevancia tendencias que se arrastran de meses pasados, como la demanda de los bancos centrales, sobre todo, asiáticos. "El mercado se entusiasmó por el momentum de acumulación de reservas de China, pese a que ya ha bajado la mano respecto a sus compras del metal en los últimos dos meses", explica Morey.

Por ahora, las proyecciones

apunten a que la cotización del oro ha tocado un pico máximo. Para lo que resta del 2024, Larraín Vial proyecta que se mantendrá sin mayores variaciones. Los panelistas de FocusEconomics, por su parte, proyectan US\$2.343 por onza en el 4T24 y que, más

allá del 2024, el precio seguiría moderadamente por encima de US\$2.000 por onza.

Hoy, no se descartan incluso nuevos picos en el precio de oro, Luis Ramos gerente de

FocusEconomics proyecta que, más allá del 2024, el precio seguiría por encima de US\$2.000 por onza

Estrategia Renta Variable de Larraín Vial, por ejemplo, señala como posibles factores las presiones de corto plazo que podrían darse por los recortes de tasas, los nuevos datos de la actividad económica e inflación en EE.UU. y la incertidumbre electoral en ese país. (JTV)

Evolución de la cotización del oro*

En US\$ por oz



*Futuros oro - Oia 2024.

Fuente: Investing

MERCADO DE VALORES

"Preparamos una emisión de papeles por \$1.000 millones"

Carlos Falla, gerente general del Fondo MiVivienda, ofrece un balance del retorno de la entidad al mercado de capitales y revela su plan para seguir colocando papeles comerciales a un ritmo de \$200 millones al año.



El Fondo MiVivienda no salía al mercado de capitales desde el 2020. ¿Cuál fue el resultado de su reciente emisión?

El 9 de agosto colocamos bonos sociales por \$135 millones, a un plazo de siete años y una tasa de 7,375%, solamente 103 puntos básicos por encima del riesgo soberano. En la transacción participaron aseguradoras, fondos mutuos y entidades estatales.

¿Cuál es la estrategia de MiVivienda para mejorar su fondeo?

Estamos preparando un programa de emisión de papeles comerciales por \$1.000 millones. La expectativa es colocar cada año \$200 millones, incluido este semestre. Además,

seguiremos tomando líneas de crédito estructurales de bancos y estamos trabajando con una multilateral una nueva línea de crédito por más de \$1.000 millones.

¿Por qué decidieron emitir papeles comerciales, que son de corto plazo?

Para aprovechar el diferencial de tasas de interés. El programa nos generará un ahorro de \$16 millones que podríamos trasladar a los recursos que damos a las entidades financieras y, por lo tanto, a las hipotecas MiVivienda.

¿Por qué se está desacelerando el crecimiento de los créditos MiVivienda?

Se explica por la falta de predictibilidad de los

recursos para los bonos del buen pagador vista a inicios del año y por el retiro del crédito para viviendas del tramo 5, que representaba el 25% de las colocaciones. Este año, esperamos alcanzar el mismo volumen de créditos que en el 2023 (\$2.100 millones).

¿Es posible que las hipotecas MiVivienda penetren más en los sectores C, D y E?

Sí, estamos trabajando con los gremios de construcción y la banca en algunas iniciativas. Una de ellas es la estructuración de un fideicomiso por cada hipoteca, que permita al banco celeridad en la ejecución de las garantías en caso de default. Otra es la actualización de la norma de ejecución extrajudicial. (MAP)



Mardely Vega, Vicepresidenta de Recursos Humanos de Latam & USA de Pluxee



Eduardo Prado, Jefe del Content Lab de SEMANAeconómica

EVENTO CORPORATIVO

EL FUTURO DE LOS BENEFICIOS LABORALES

Pluxee y SEMANAeconómica organizaron el evento "Beneficios laborales claves para construir una cultura del bienestar", el cual se llevó a cabo el 21 de agosto en el Westin Hotel & Convention Center. Este foro reunió a destacados especialistas y líderes para discutir cómo las empresas están diseñando sus estrategias de beneficios laborales, y así adaptarse a las nuevas demandas de los colaboradores para crear un mejor clima organizacional.

El evento contó con la

presencia de Mardely Vega, Vicepresidenta de Recursos Humanos de Latam & USA de Pluxee; Ignacio Brin, Gerente General de Michael Page; Karim Mitre, Gerente de Estrategia de Personas y Administración del BCP; César Maldonado, Director de Capital Humano en Arca Continental Perú; y Carlos Díaz, Gerente de Gestión Humana de Gloria Alimentos Perú. El conversatorio fue moderado por Eduardo Prado, jefe del Content Lab de SE. ■



SOSTENIBILIDAD

El peso del cambio

Las cementeras peruanas afrontan importantes desafíos organizacionales y de mercado para alcanzar la tan ansiada —y anunciada— carbono neutralidad.

La transformación interna y la reticencia de una parte del mercado a construir con cemento adicional —menos contaminante que el tradicional— son hoy los desafíos más críticos que enfrenta la industria cementera peruana para alcanzar la ansiada carbono neutralidad al 2050. El primer hito para la industria local, fijado en una hoja de ruta firmada en el 2022, es emitir sólo 520 kg de CO₂ por tonelada de cemento hacia el 2030; es decir, 81% menos que en el 2019.

En los últimos años, las empresas líderes del sector cementero iniciaron la transformación de sus procesos para cumplir con la meta trazada. Sus avances, sin embargo, son hasta ahora disímiles.

La hoja de ruta contempla tres ejes para guiar la transformación de diversas etapas del proceso productivo (ver gráfico). Ello supone cambios de materias primas y, a su vez, demanda ajustes logísticos y operativos que cada compañía debe medir, financiar e implementar, según sus propias particularidades.

Uno de los ejes principales es el coprocesamiento: el reemplazo de combustibles fósiles por otros residuos inflamables. Unacem, en esa línea, ya empezó a usar residuos urbanos en su planta en Atocongo.



“Suena relativamente fácil: ‘agarró el residuo y lo meto al horno’. Es mucho más complejo. Se necesita articulación en la segregación inicial, con los gobiernos locales, para tener plantas de valorización de residuos. Y, luego, inversiones en la planta de cemento para incorporarlos”, explica el gerente de Seguridad, Medio Ambiente y Sostenibilidad de la cementera, Carlos Adrianzen.

Un segundo reto es la eficiencia energética. Por ello, Cementos Yura espera tener lista su propia planta fotovoltaica en el 2025. La inversión de US\$25 millones generaría 31 MW de energía renovable para su planta de producción. “El 30%

del consumo de energía eléctrica provendría de energías renovables”, cuenta su gerente general, Juan Carlos Burga.

El tercer desafío de la industria es reducir el factor clinker/cemento al 70%. A julio del 2024, por ejemplo, Cementos Pacasmayo tenía todo su portafolio al 71.5%. “Tenemos que

vender menos de estos cementos que tienen más clinker e ir bajando el factor. Son dos acciones: una comercial y otra por el lado productivo”, remarca la gerente de Sostenibilidad de Cementos Pacasmayo, Claudia Bustamante.

Hoy, alrededor del 35% del mercado todavía utiliza cemento convencional, según cifras de la Asociación de Productores de Cemento (Asocem). Aún existe resistencia de constructores tradicionales y las licitaciones para megaproyectos con el Estado sólo contemplan el uso de cemento Portland Tipo I. Por eso, el gremio está en conversaciones con el Ministerio de la Producción para que el sector público deje de lado ese requerimiento, según el director ejecutivo de Asocem, Carlos Julio Pomarino. (MAB)

El 35% del mercado local aún usa el cemento más contaminante

Ejes de sostenibilidad en la producción de cemento



El clinker es el componente principal de cemento y el más contaminante

Fuente: Asocem

"[Queremos] que Perú represente el 10% de la facturación"

Eduardo Daly, director de Winston Perú, adelanta los primeros pasos de la consultora *boutique* chilena especializada en estrategia de alta dirección —con 18 años en ese mercado—, tras su reciente arribo al Perú.



¿Por qué Winston elige ingresar al Perú?

Son distintas motivaciones. La primera es el crecimiento económico que vemos hacia adelante, lo cual lo convierte en un mercado estratégico. Estamos convencidos de que permitirá a las empresas modernizarse y hacer más eficientes sus procesos. Otra razón es que tenemos un socio local, que es mi caso, y tenemos la cercanía territorial, que nos permite contar con equipos presenciales con gran agilidad.

¿Hay alguna necesidad empresarial específica que haya desencadenado el arribo este año?

Están creciendo varias industrias en las que

tenemos gran expertise. Vemos con buenos ojos un crecimiento en este segundo semestre para el sector retail. También en el sector educación, en el sector financiero y en banca. Son industrias donde tenemos expertise como consultores de alta dirección.

¿Cuáles son las metas que traza Winston para este primer año de operaciones?

En promedio, hoy Winston maneja entre 45 y 50 proyectos al año. En línea con esto, buscamos tener entre dos o tres proyectos durante este 2024. Para el 2025, queremos llegar a cinco u ocho proyectos y que Perú represente el 10% de la facturación de los ingresos anuales. Cuando hablo de proyectos,

me refiero a clientes. Probablemente con los primeros clientes tengamos después más de dos proyectos. Hemos tenido una buena recepción de diferentes compañías y ya estamos avanzando en detalles de propuestas con algunas.

Dentro de su portafolio de servicios, ¿con cuáles buscará posicionarse Winston?

Somos una consultora que basa su portafolio de servicios en ocho [de ellos]: estrategia de negocio, excelencia comercial, excelencia operacional, excelencia en gestión y finanzas, transformación organizacional, transformación digital, gestión sobre modelos ESG y apoyo en la implementación. (MAB)

DESARROLLO PROFESIONAL

Naveguemos el mar de las emociones



Marlene Negreiros,
VP Corporativa de Talento y Cultura
del Grupo UNACEM

Hoy, resulta fundamental que los ejecutivos desarrollemos habilidades que nos permitan gestionar nuestras emociones de forma efectiva.

¿Alguna vez reaccionaste de una forma que luego lamentaste? ¿Te has arrepentido de un email enviado en medio de un disgusto? ¿Tal vez respondiste inapropiadamente a una consulta? Independientemente de tu rol profesional, la gestión emocional es un desafío permanente y una competencia clave, que todo ejecutivo debe cultivar.

Se dice con frecuencia que los problemas personales y estados de ánimo deben dejarse fuera del entorno laboral. Pero esto no siempre es posible. Emociones como la frustración, el enojo o la intolerancia pueden traspasar ese umbral, comprometiendo nuestra efectividad profesional. Por ello, es fundamental que los ejecutivos desarrollemos habilidades que nos permitan gestionar nuestras emociones de manera efectiva.

En el artículo *'3 Exercises to Boost Your Emotional Intelligence'*, publicado por Emma Seppälä en *Harvard Business Review*, se destacan tres elementos como

punto de partida para desarrollar inteligencia emocional. Elementos que, sin duda, invito a incorporar.

Lo primero es reconocer cómo determinada situación produce cambios en nuestro estado físico: temblor en las manos o voz, sudoración o latidos acelerados. Luego, identifica la emoción que sientes y su intensidad, poniéndole nombre a lo que experimentas. Por ejemplo: frustración, rabia, miedo, estrés, etc.

La segunda clave es regular la respiración. Al centrar tu atención en esto, puedes organizar tu cuerpo y ordenarlo. Inhalar y exhalar de manera consciente activa el sistema nervioso parasimpático, lo que ayuda a relajarse y reducir los latidos acelerados del corazón.

Por último, es fundamental hallar momentos para generar un impacto positivo en la vida de los demás, independientemente de las circunstancias. Cultivar el hábito de agradecer, sonreír, escuchar y ser amable con compañeros de trabajo.

Incorporar estos simples pasos puede marcar una gran diferencia en cómo te proyectas a nivel profesional y personal. ■

"HAY QUE IMPULSAR DESDE EL LIDERAZGO EL CAMBIO HACIA LA SOSTENIBILIDAD"

Susana Eléspuru, Past President de L+I y miembro del Comité Evaluador de los III Premios ESG de SEMANAeconómica, destaca la urgencia de formar líderes que sean agentes de cambio en sus organizaciones. Y detalla la importancia de los incentivos en el cumplimiento de las metas de sostenibilidad.

¿Cuánto ha avanzado la sostenibilidad al interior de los directorios en el Perú?

Yo diría que tienes tres segmentos. El primero, formado por aquellas industrias que le dan una mayor prioridad, ya sea por la naturaleza de la industria o por la regulación existente. Estas definitivamente han avanzado y los directorios están más involucrados.

Luego, están aquellas empresas de sectores donde la sostenibilidad no es un factor crítico exigido por la regulación o la demanda externa, sino que está presente debido a que lo ven como un factor diferencial. Está en el propósito de la empresa y es impulsado por los líderes.

Y finalmente, hay otras compañías donde no está en la agenda, tal vez porque hay otros aspectos más críticos del negocio que demandan atención, o porque asocian la sostenibilidad con filantropía.

¿Cómo lograr que los líderes tengan un mayor compromiso con la sostenibilidad?

Existen asociaciones empresariales sin fines de lucro y que están ahí para brindar soporte. Por un lado existe L+I, que busca impulsar este cambio hacia la sostenibilidad desde el liderazgo. Hay que buscar líderes que sean agentes de cambio porque, sin ese impulso, no importa que tengas todos los manuales del mundo, la cosa no avanzará. También está Perú Sostenible, que brinda herramientas, hojas de ruta por sector, como el pesquero, minero o financiero, y tienen trabajos muy avanzados a nivel gremial.

La sostenibilidad necesita de un trabajo de análisis para determinar cuáles son aquellos elementos que son compatibles con tus necesidades y tu

business plan.

¿Qué herramientas resultan útiles para los líderes que emprenden este camino?

Se necesitan métricas y los KPI permiten dimensionar el resultado de esa actividad. Luego, otro elemento es el sistema de incentivos a los gerentes. Si los incentivos no están alineados a avances en sostenibilidad y estos no cuentan para los bonos de los gerentes, por más que esté en la estrategia de la empresa, simplemente no van a avanzar.

¿Y cuál es el rol de la cultura organizacional?

La cultura organizacional permite que la gente respire la sostenibilidad a partir del propósito de la empresa. Y de ahí, baja hacia la visión y la estrategia central de la empresa, los objetivos estratégicos y los KPI. Si sostenibilidad es una palabra que solamente hablan un grupito de la empresa, y el resto de áreas no, entonces no están hablando el mismo idioma.

Si tienes una cultura que es pro sostenibilidad, eso va a generar que la gente se comprometa en cuerpo y alma, y no hará su trabajo solo porque es lo que debe hacer.

¿Cómo incrustar la sostenibilidad en el ADN de esa cultura?

Si la empresa tiene un propósito que le da importancia a la sostenibilidad, ya dio un gran paso. Es una herramienta muy poderosa que te lleva a plantear el por qué de la existencia de la empresa y su impacto más allá del negocio.

También es importante visibilizar los logros que se alcanzan en sostenibilidad. Esto abre la mente a las personas y eventos como los Premios ESG

ayudan a comunicar esas acciones. Es una manera muy efectiva, porque ninguna empresa líder se quiere quedar atrás. Y además, sirve para invitar a otras empresas a que se sumen a estos esfuerzos.

¿Qué aspecto destaca de los III Premios ESG?

El año pasado participé por primera vez como jurado y

fue un proceso de aprendizaje muy interesante. El tema de la diversidad de categorías es súper importante, porque te permite tener flexibilidad para la postulación de los proyectos. Si solo tienes impacto social y ambiental, restringes mucho el acceso.

Pero los Premios ESG tienen varias categorías. Por ejemplo, la categoría innovación puede ir por varios frentes y le das chance a la empresa a que pueda escoger en cuál presentan su caso. Esto abre el panorama a todas las maneras en las que uno puede abordar la sostenibilidad. ■



“
Si los incentivos
no están
alineados, la
sostenibilidad
no avanzará
”

SEMANAeconómica

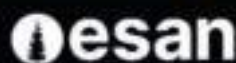
NO TE QUEDES FUERA DE LOS PREMIOS ESG



Faltan **13** días
para el cierre de inscripciones



Aliados estratégicos:



Sistema



Perú



Pilita Clark

Uno de los aspectos más molestos de los hábitos de trabajo de los jóvenes

Muchas veces tienen razón. Sobre todo, cuando se trata de las horas de trabajo.

“Debes estar bromeando”, pensé el otro día, cuando recibí un correo electrónico de fuera de la oficina de un contacto del trabajo que decía lo siguiente: “gracias por tu correo electrónico. Estoy fuera hasta el 15 de agosto. Si tienes un asunto urgente, por favor envíame un ‘WA’”.

El mensaje me irritó. Yo no tenía idea de lo que significaba enviar un ‘WA’ a alguien. Además, cuando me di cuenta de que ‘WA’ era la abreviatura de WhatsApp, me di cuenta de que, incluso si hubiera querido enviarle un ‘WA’ a la joven remitente, no hubiera podido hacerlo. Porque no había incluido un número de teléfono en su correo electrónico.

Esto, le dije más tarde a un amigo, es el problema con los jóvenes en el lugar de trabajo. No tienen la menor idea sobre el comportamiento básico de la oficina. ¿Quién incluye una abreviatura confusa como ‘WA’ en un correo electrónico de fuera de la oficina? ¿Y por qué decirle a todo el mundo que te envíe un ‘WA’, cuando sólo te pueden enviar un ‘WA’ las personas con tu número de teléfono?

Una vez que dejé de despotricar, mi amigo señaló que la remitente había sido bastante sensata. Ella había ideado una forma educada de decir que estaba disponible para asuntos laborales urgentes mientras estaba fuera de la oficina, pero sólo si eras un cliente, un colega

de trabajo o alguien que la conocía lo suficientemente bien como para tener su número de teléfono, en lugar de una irritante llamada al azar.

Mi amigo tenía razón. Yo estaba equivocada. De hecho, después de haber recibido muchas llamadas de este tipo de personas irritantes, después de dejar un número de teléfono en mensajes ‘OOO’ o ‘fuera de la oficina’, yo voy a adoptar la política ‘WA’.

Este es un ejemplo de una de las cosas

La aceptación de trabajadores mayores a las largas y poco saludables horas de trabajo es lo que los trabajadores más jóvenes están cuestionando en el mundo

más irritantes de los jóvenes en el trabajo. A menudo, resulta que tienen razón. Lo digo como alguien que cree que las diferencias generacionales pueden ser enormemente exageradas. También sé cuántos gerentes luchan por lidiar con lo que ellos perciben como trabajadores jóvenes mimados, desconectados y difíciles.

Pero he tenido que aceptar la terrible verdad de que las personas más jóvenes que yo, a veces, saben más. Esto va más allá de su admirable preferencia por los pantalones cargo espaciosos, en lugar de los vaqueros ajustados, y por los calcetines largos debajo de los zapatos, en lugar de los calcetines invisibles menos cómodos y aparentemente anticuados, que llenan mis cajones. Es el enfoque juvenil del “equilibrio entre el trabajo y la vida”, una frase que no recuerdo haber pronunciado antes de la pandemia del Covid-19, lo que realmente me ha obligado a repensar mis hábitos.

Me acordé de esto la semana pasada, cuando le estaba contando a una periodista que conozco desde hace décadas sobre la gran cantidad de compromisos de trabajo que había aceptado y que amenazaban con arruinar las siguientes semanas. “¿Por qué no dejas uno de los compromisos?”, me preguntó. La miré, ligeramente sorprendida, mientras ella añadía que eso es lo que haría alguien

más joven.

Ella y yo pasamos años trabajando de noche y los fines de semana para darles seguimiento a las noticias en curso o cumplir con fechas de entrega importantes. Todo el mundo lo hacía en ese momento. Más recientemente, las dos hemos escuchado a colegas más jóvenes anunciar que, después de trabajar durante el fin de semana, se iban a tomar dos días libres la siguiente semana, sin importar qué tipo de noticias estuvieran sucediendo.

La primera vez que esto sucedió, mi reacción fue muy parecida a la del mensaje de 'OOO': "estás bromeando". Sigo pensando que no deberías elegir una carrera con horarios inevitablemente largos o impredecibles, a menos que estés preparado para ello. Pero empecé a trabajar antes de que el correo electrónico

y los teléfonos inteligentes te mantuvieran atado al trabajo las 24 horas del día, los 7 días de la semana.

Y, a medida que he visto a personas mayores en una serie de sectores diferentes agotarse, enfermarse por estrés o simplemente volverse más cansadas e improductivas, me he convencido de la necesidad de hacer que las horas de trabajo sean sostenibles.

Los beneficios para la salud son obvios. Trabajar al menos 55 horas a la semana provocó 745,000 muertes por accidente cerebrovascular y enfermedad cardíaca coronaria en el 2016. Un aumento del 29% desde el 2000, según muestran los datos de la Organización de las Naciones Unidas (ONU).

Las largas horas tampoco son necesariamente buenas para los negocios. La investigación de Gallup, realizada en junio,

mostró que sólo el 6% de los empleados se sienten comprometidos con el trabajo en Japón, donde existe una palabra dedicada a describir la muerte por exceso de trabajo: "karoshi".

Eso los convierte en algunos de los empleados menos comprometidos del mundo. Una clasificación que han mantenido durante años y que es preocupante, considerando que el compromiso de los empleados está vinculado con la productividad y la rentabilidad.

En última instancia, la aceptación de los trabajadores mayores de las largas y poco saludables horas de trabajo es lo que los trabajadores más jóvenes están cuestionando en todo el mundo. Su desaprobación puede resultar chocante. Quizás hasta resulte molesto. Pero, sin duda, está llevando la vida laboral en la dirección correcta. **FT**

Lee todos los meses a los referentes
de la gestión del talento

Renzo
Rossi



y



Marlene
Negreiros

en SEMANAeconómica



SECTOR PÚBLICO

Control a la Contraloría

La reducción del ámbito sancionador de la Contraloría, a manos del TC, apunta a dar cierta protección a las decisiones técnicas de los funcionarios.

La reciente decisión del Tribunal Constitucional (TC), que declaró inconstitucionales diversos artículos de la Ley que tipifica las conductas infractoras para el adecuado ejercicio sancionador de la Contraloría General de la República (CGR), apunta a 'liberar' a funcionarios públicos de distintos niveles. Funcionarios que, en los últimos años, solían ser excesivamente medrosos, debido al temor de que una Contraloría más poderosa los 'empapele'.

Con el fallo del último 30 de julio, el TC le quitó a la CGR la potestad sancionadora fuera de actos que involucren la ejecución presupuestal del Estado u operaciones de deuda pública. Esta decisión va en contra de las pretensiones de la Contraloría, que venía buscando ampliar sus facultades sancionadoras. Prueba de ello es que dicha institución presentó al Congreso, en abril pasado, dos proyectos de ley para poder sancionar a privados, como contratistas, subcontratistas y supervisores. Ahora, esos proyectos quedarán en suspenso y la Contraloría deberá enviar una nueva propuesta legislativa, que delimite con exactitud los alcances de su brazo sancionador. "La sentencia comienza

a aplicarse desde ya y queda en manos del Congreso la aprobación de la ley que establezca los límites", anticipa Angie Umezawa, counsel de Philippi Prietocarriosa Ferrero DU & Uría.

Las observaciones de la Contraloría por temas administrativos han afectado el avance de importantes proyectos en los últimos años. El Gasoducto del Sur y la Carretera Interoceánica son sólo algunos ejemplos de ello, como señala Juan José Cárdenas, socio de Damma Legal Advisors. "Contraloría analizaba

"Las sanciones de Contraloría desincentivaban a las personas a encargarse de la labor pública"

la decisión técnica de un funcionario del sector. Pero las decisiones no son 'buenas' ni 'malas', sino 'mejores' o 'peores'", agrega Cárdenas.

De acuerdo con la presidenta de Ositrán, Verónica Zambrano, el organismo de control incluso ha llegado a sancionar funcionarios por su desempeño, sin que ello suponga necesariamente dolo o perjuicio al Estado. "En las últimas semanas nos observó que aprobamos la construcción de las vías internas del nuevo aeropuerto Jorge Chávez. No podemos oponernos. Está en el plan de desarrollo aeroportuario. Sería incorrecto que nosotros detengamos el avance de la obra. Eso nos pasaba todos los días", cuenta Zambrano.

Ahora, el velo de mayor protección que representa el fallo del TC podría incluso propiciar, a mediano plazo, una mejora en la calidad de los funcionarios. "Esas sanciones desincentivaban a las personas adecuadas a encargarse de la labor pública, además de paralizar a los funcionarios que ya estaban dentro del sistema", advierte Carlos Monteza, socio de Cuatrecasas.

SEMANAeconómica solicitó una entrevista a la Contraloría para la elaboración de este informe. Al cierre de la edición, la entidad declinó participar. (JM)



La información de calidad es costosa.
Porque cada decisión cuenta.



En **SEMANAeconómica**
invertimos mucho tiempo
y recursos en generar
contenido valioso y confiable,
porque **sabemos que la
información de calidad
puede marcar la diferencia**
entre el éxito y el fracaso
en los negocios.

SEMANAeconómica

Información de calidad para decisiones importantes

Suscripciones: mbringas@se.pe



SUELDO MÍNIMO

EL CONGRESO SE SUMA AL BAILE

Mientras la discusión en torno al aumento de la Remuneración Mínima Vital (RMV) avanza en el Consejo Nacional del Trabajo y Promoción del Empleo (CNTPE), en el Congreso avanzan a la par dos iniciativas legislativas que podrían transgredir facultades actualmente exclusivas de dicho Consejo, en materia del sueldo mínimo.

Uno de los proyectos, presentado por la congresista María Agüero (Perú Libre), propone que el Ejecutivo revise y determine anualmente el monto de la RMV, considerando variables como el costo de vida, la inflación, la productividad y las

"necesidades de los trabajadores", entre otros.

La otra iniciativa, impulsada por el legislador Alejandro Caverio (Avanza País), también busca establecerle parámetros al Ejecutivo. Para ello, propone que la revisión del monto de la RMV se lleve a cabo cada dos años. "Los aumentos de sueldo mínimo coinciden con periodos de baja aprobación presidencial. No suele ser una decisión técnica", argumenta Caverio.

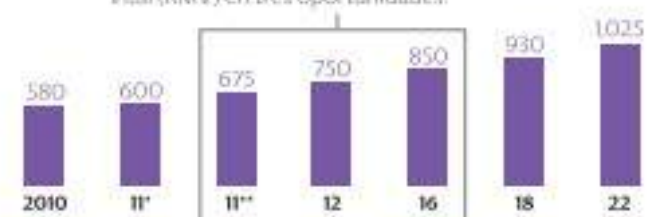
El CNTPE debe presentar el informe técnico sobre el alza de la RMV en septiembre

Al margen de las diferencias, ambos proyectos congresales invaden una facultad que actualmente es exclusiva del Ejecutivo, en coordinación con los trabajadores y los empleadores. La Ley N° 28338 establece expresamente que es competencia del CNTPE –que, a su vez, es un órgano consultivo del Ministerio de Trabajo y Promoción del

Aumento del sueldo mínimo

En S/

El gobierno de Delfano Huamala aumentó la Remuneración Mínima Vital (RMV) en tres oportunidades.



*1 de febrero.

**14 de agosto.

Fuente: BCR.

Empleo—regular las remuneraciones mínimas. En ese sentido, el abogado laboralista Jorge Toyama considera que el Congreso debería limitarse, como máximo, a "establecer que, cada dos años, las partes sociales lleguen a un acuerdo".

El CNTPE debe presentar su informe técnico sobre el posible aumento de la RMV, a más tardar, el 24 de septiembre. Al respecto, tanto ComeiPerú como la Cámara de Comercio de Lima –gremios que participan en

el CNTPE– consideran que cualquier iniciativa que busque actualizar el salario mínimo debe nacer de dicha instancia y no de un poder del Estado. "Si la presidenta Dina Boluarte sigue con esos márgenes de desaprobación, va a buscar en esto una herramienta", advierte Alicia Jiménez, asociada de Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría, quien considera que el Ejecutivo debería liderar la discusión, sin que eso suponga necesariamente un alza del sueldo mínimo. (TOT)

TRIBUTARIO

Un nuevo escenario fiscal



Carlos Rodríguez Summers,
Tax Advisory Leader de KPMG Perú

El Perú se ha comprometido a cumplir el 'Pilar 2' de la OCDE. Ello implicará un impuesto mínimo global de 15% para las multinacionales.

El 'Pilar 2' de la OCDE es la directiva que busca combatir las prácticas de las multinacionales orientadas a localizar sus ingresos en países de baja tributación, como el Perú. Para estas prácticas, el 'Pilar 2' plantea la implementación de un impuesto mínimo global de 15%. Así, si una empresa paga un impuesto a la renta (IR) efectivo de 8.5% en un país, con la aplicación del 'Pilar 2' ahora deberá pagar otro 6.5% (*top up tax*) para llegar al 15%.

Para alcanzar esa cifra, la OCDE sugiere diversas vías. Los países pueden elegir la que prefieran y deben incorporarla a su legislación nacional. Más de 130 países se han comprometido a iniciar ese proceso entre el 2024 y el 2025. Y el Perú es uno de ellos.

Aunque de momento no hay nada formal, hace algunas semanas un funcionario de la Sunat comentó en una reunión técnica del gremio de tributaristas locales que la implementación se haría pronto, a través de un impuesto mínimo.

Hoy, la tasa del IR peruano es de 29.5%. Pero hay regímenes especiales, como el de Selva, que afectan el cálculo de la tasa efectiva. Además, la tasa efectiva computable se obtiene de relacionar el impuesto pagado por todas las entidades del grupo en el país con la utilidad consolidada determinada contablemente. Así, las estimaciones contables excluidas para fines fiscales se mantendrían para los propósitos del 'Pilar 2'. Y ello podría acercarnos al campo de aplicación de esta directiva.

La llegada del 'Pilar 2' al país, sin embargo, acarrea también grandes retos. En primer lugar, debe supervisarse su implementación en todos los países donde se tenga operaciones, con la legislación propia de cada uno de ellos. También hay cuestiones de gobernanza, ya que los *stakeholders* esperarán información transparente y oportuna sobre el impacto financiero, y de *compliance*, dada la abundante información que se requerirá procesar.

Así, estamos al borde de un nuevo escenario fiscal, que requerirá adaptar procesos e implementar tecnologías idóneas. ■

Evento

La revolución de la IA en la **gestión humana**

27 AGO**Participan:**

Raúl Sulca,
CEO de Fractal



Arnaldo Rivera,
Gerente de Capital Humano
y Administración de Izipay



María Teresa Merino,
Gerente Corporativa de
Recursos Humanos de
Ferreycorp



Walter Wong,
Gerente de Estrategia de
Personas de ROE Laboratorio



Regístrate



DESCIFRANDO EL PODER TRANSFORMADOR DE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS

SEMINARIUM.

**NED BUSCA ENTENDER CÓMO LA TECNOLOGÍA
ESTÁ CAMBIANDO NUESTRA FORMA DE HACER NEGOCIOS**



**STEFAN
HYTTFORS**

KEYNOTE SPEAKER
Futurista, autor y speaker
mundialmente reconocido

Artificial Intelligence:
A New World of Leadership and Innovation

Sustainability:
The New Way to Growth & Profits

NUESTROS SPEAKERS



**Tomás
Balmaceda**

Doctor en Filosofía
y Autor



**Borja
Castelar**

Futurista
Autor "Power Skills"



**Alejandro
D'Andrea**

BatMan-AI.com /
Salomón



**Francisco
Escudero**

El Perú



**Alexander
García**

PeC Perú



**Paola
Gálvez Callirgos**

Consultora Internacional,
mentora y conferencista



**Tomás
Gazmuri**

AndesMTL /
Director de Empresas



**Diego
Macera**

Instituto Peruano
de Economía - IPE



**Daniel
Monastersky**

Data Governance
Latam



**Juan
Nesis**

Carrefour Argentina



**Marcela
Olivieri**

Page Executive



**Simón
Tamayo**

McKinsey & Company



**Ernesto
Ychikawa
Toyofuko**

Comunal

SPONSOR PREMIUM



SPONSORS



MEDIA PARTNERS



PARTNERS
EXTRAORDINARIOS

